토탈셀러

제로리스크 서비스

목차

회사소개 및 제로리스크 소개

토탈셀러 제로리스크 서비스 소개

토탈셀러 제로리스크 진행 과정

토탈셀러 제로리스크 성공 사례

자주묻는 질문

회사소개 및 제로리스크 소개

토탈셀러는 (주)디프의 자회사이며 20개의 브랜드를 운영 및 준비하고있습니다.
2020년에 설립하여, 4년만에 누적 매출 300억을 달성한 회사입니다.

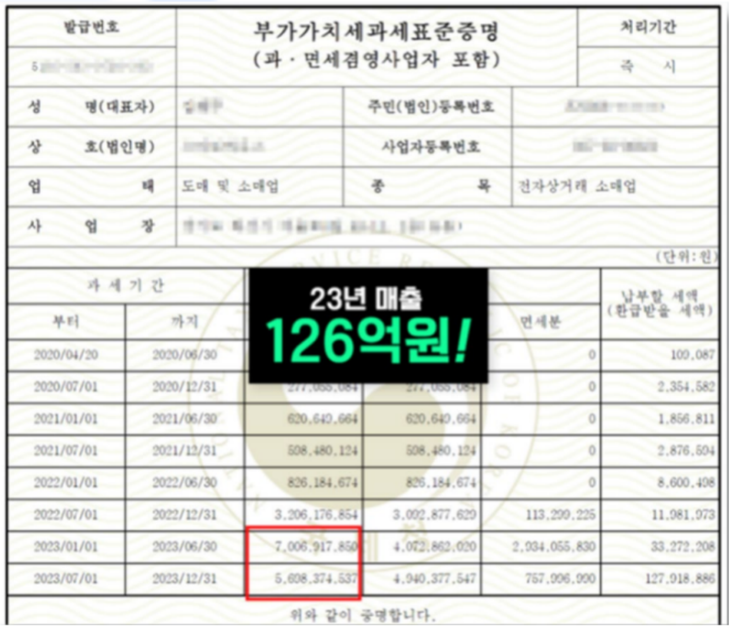
제로리스크 서비스는 2022년에 시작해 2년 넘게 유지하고있는 서비스입니다.
초보 온라인셀러를 대상으로 위탁판매, 구매대행, 대량등록의 경우에는 진입장벽이 낮다보니,
누구나 쉽게 시작이 가능하고 가격 경쟁이 치열하다보니 경쟁력이 없다 판단한 본사는 경쟁력과 차별점을 만들어
온라인 시장에서 살아남을 수 있도록 만든 서비스입니다.

B2C, B2B 연매출 150억 토탈셀러가 컨설팅과 판매인프라를 제공하고, 재고를 보장해주며 안정적인 OEM경험과,
파워셀러로 성장시켜드리는 서비스이며, 고정마진 15%라는 파격적인 조건으로 안정적인 수익과 컨설팅 제공으로
리스크 없이 OEM 나만의 브랜드를 만들어 볼 수 있습니다.

서비스의 최종 목표는 셀러들이 성장하여 본인의 브랜드를 저희에게 발주넣어 완사입하는 OEM 중개업체를 목표로
하고있으며, 셀러들이 수익을 얻고 성장해야 본사가 수익을 얻는 윈윈 구조로 서비스 운영중입니다.

회사 전경

창고 내부



매출 자료

토탈셀러 제로리스크 서비스소개

계약기간 : 65일 (생산기간 : 30일, 판매기간 : 35일)

→ 현재 계약기간 6개월 마진30%적용중이며,
신규고객에게는 계약기간 65일 15% 고정마진 제공하고 있습니다.
토탈셀러에서 손해를 보더라도 도와주는 서비스다보니 마진율이 점차 줄어들 예정입니다.

OEM 제안 카테고리 : 건강기능식품, 공산품, 식품

→**OEM 생산가능한 리스트의 경우는 토탈셀러 측에서, 리스트를 제안을 해드립니다.**
대표님께서는 리스트를 확인 후 제품을 선택 해주시면 됩니다.

최소 초기 자본금 : 1,000만원

이용자 혜택

1:1 무료 컨설팅, 재고보증, 3PL 제공, 제품 상세페이지 무료제작, 배송
재고보장, 고정마진획득, 디자인 제공(썸네일, 상세페이지), 건강기능식품심의, KC인증 등 수많은 인증 대행

토탈셀러 제로리스크 서비스소개

단독판매

단독판매는 토탈셀러계정으로 생산된 상품을 쿠팡에서만 판매가 이루어집니다.
30일간 생산 후 35일간 판매기간을 가지고서 65일의 계약기간이 종료되면 상품이 1개도 판매가 안되더라도,
남은 재고는 토탈셀러에서 남은 재고 초기생산비용의 15% 마진을 더해 전량 사입해
생산비용(원금)의 15% 고정마진을 획득 할 수 있습니다.

예시) 대표님께서 1000만원으로 생산하셨을때,
계약 종료시 15% 마진을 더해 총 1,150만원의 수익이 발생합니다.

병행판매

병행판매는 대표님과 토탈셀러가 같이 판매를 하는 방식이며,
토탈셀러는 쿠팡에서 판매, **이용자는 쿠팡을 제외한 나머지 판매 플랫폼에서 판매합니다.**
대표님께서 다른 판매 플랫폼에서 판매한 상품은 **2차로 부가적인 수익 발생합니다.**
35일간 판매기간을 가지고서 계약기간이 종료되면,
남은 재고는 토탈셀러에서 남은 재고 초기생산비용의 15% 마진을 더해 전량 사입

예시) 대표님께서 1000만원으로 상품 1000개 생산하여
토탈셀러 400개 판매 , 대표님께서 400개 판매, 남은재고 200개를 가정 하였을때,
토탈셀러 400개 판매 15% = 460만원,
대표님 400개 판매 200%(가정) = 800만원 ← 2차 부가수익
남은재고 200개 15% = 230만원
병행판매시 대표님께서 가져가시는 총 비용은 1,490만원입니다.

토탈셀러 제로리스크 진행 과정

제안

토탈셀러와 계약 전 토탈셀러 측에서 건강기능식품, 공산품, 식품 리스트를 아이템 소싱 후
대표님께 리스트를 제안합니다.

계약

대표님께서 리스트를 선택해주시면, 상품 생산하기전 계약을 진행합니다.

생산

선정한 아이템을 30일동안 각종 인증절차와 생산이 이루어집니다.
생산기간동안 토탈셀러에서는 판매전략과, 마케팅 전략으로 판매에 필요한 부분을
생산기간동안 완벽한 판매를 위해 세팅을 합니다. (시장 분석, 키워드 분석, 판매가 설정 등)

판매

광고집행, 체험단을 이용한 상품 상위노출작업 등 판매 촉진을 위한 마케팅, 광고작업 실행
생산, 판매 기간동안 단톡방 개설하여 현재 진행상황, 피드백, 본사방문 컨설팅 등
끊임없는 소통을합니다.

정산

65일 계약기간이 만료되면, 남은재고에 대하여,
토탈셀러에서 재고를 생산비용의 15% 마진을 더해 대표님과 계약한 계좌로 정산을 진행합니다.
예) 1000만원으로 제품 1000개 생산하였을때, 600개 판매되고 400개가 재고로 남아도
남은재고 400개를 토탈셀러에서 구매하여, 65일 뒤에 1150만원이 입금됩니다.
(원금보장 + 15%마진보장 + 재고보장)

토탈셀러 제로리스크 성공사례

온라인 셀러 성공사례

토탈셀러 제로리스크 서비스를 이용하여, 글루타치온을 제안받아 시작해
꾸준한 재계약과, 판매 컨설팅을 받으며 성장해 나만의 브랜드로 OEM 생산하여,
당당하게 네이버에서 상위노출하며 판매하고있습니다.

자영업자 성공사례

제로리스크는 온라인 셀러가 아니더라도 서비스 이용이 가능합니다.
매출이 잘 안나오던 사장님께서 제로리스크 서비스를 이용하여 단독판매 진행으로
두달마다 15%마진을 계속 얻어가시면서 부가적인 수익을 내고있습니다.
또, 자영업을 하시면서 부업으로 온라인 판매를 시작해 자영업에서 온라인 셀러로 전환하신 대표님도 계십니다.
그 외에도 정말 사례가 많습니다.

자주 묻는 질문

토탈셀러가 얻는 이익은 무엇인가요 ?

첫째. 개인셀러가 공장을 컨텍하여 OEM을 생산을 진행할때, MOQ단가가 매우 높습니다.
하지만, 제조사 입장에서는 서비스를 이용해주시는 대표님이 많으면 많을수록
공장에서 생산하는 물량이 많아지다보니 공장입장에서는 저희가 빅바이어이고,
개인셀러가 생산하는 비용보다 훨씬 저렴한 비용으로 생산이 가능합니다.

둘째. 서비스를 이용해주시는 대표님의 데이터분석을 통한 신제품 소싱으로 시장에 내놓았을때, 고객 피드백,
판매 현황을 분석하여 시즌성 상품의 경우 **매년 제품을 업데이트하여 더 완벽한 제품을 만들어 시장 점유율을 높이는 데이터를 얻습니다.**

셋째. 대기업이 아니다보니 자본이 많지않습니다. 쿠팡에서 150억 매출을 내려면 정산기간, 생산기간, 생산금 등
제약되는 부분이 많은데 이부분을 해소하기위해 **대표님들에게 투자를 받아 함께 생산을하고 자금운용을 원활하게 할 수 있습니다.**

토탈셀러가 역사입한 재고는 어떻게 처리하나요 ?

약 6년의 업력간 온라인 유통뿐만 아니라 오프라인 유통까지 유통라인이 확보가 되어있는 토탈셀러는 재고를 100% 역사입하여도 재고를 해소할 수 있는 유통라인을 구축하고 있습니다. (판촉, B2B, 수출 등)
일반 셀러는 접근하기 어려운 고 마진의 제품을 취급하기때문에 15%마진을 드리고 전제품 역사입하여도,
고 마진으로 판매를 하여 마진이 남습니다.

감사합니다.

TOTAL SELLER